

**Gründernetzwerk FORUM EX-IST
Vertragsmanagement für Existenzgründer -
Planen Sie Ihr Risiko!**

Augustiner am Dante
Dantestrasse 14, München
13. November 2017

Referentin: Claudia Gerlach, CG Kontrakt, München

Wer bin ich?



- 02/15 Gründung der Unternehmensberatung
CG Kontrakt – Vertragsmanagement im
Mittelstand
- 25+ Telekommunikation
unterschiedliche Aufgaben und Funktionen in
Vertrieb und Marketing
- Davon
10+ Vertragsmanagerin im Mobilfunk-Service
- operativ
 - strategisch
 - normativ



Was ist Vertragsmanagement?

Definition

- ein strukturierter, ganzheitlicher Ansatz
- Transparenz über die vertraglichen Verpflichtungen und ihre Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit
- sichert die Wirtschaftlichkeit in der Umsetzung

Zielsetzung

- Risiken frühzeitig zu erkennen
- Ihre Auswirkung auf den Geschäftsverlauf verringern
- Geeignete Gegenmaßnahmen entwickeln

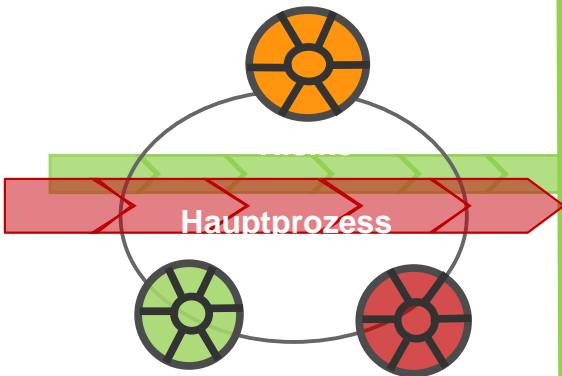
Vorgehensweise

Vertragsmanagement bedeutet:

- Vertragliche Vereinbarungen regelmäßig während der Umsetzung auf Risiken zu überprüfen.
- Überprüfungen in der gesamten Laufzeit des Vertrages durchführen
- Vorhalten einer Maßnahmenplanung zur Abwehr möglicher Risiken

Bestandteile

Risiko-, Forderungs- und Vertragsänderungsmanagement





Warum Vertragsmanagement?

**9,2%* p.a.
Umsatzverluste**

- Minimierung von Risiken
- Gewinnspanne erhalten
- Abdecken von Compliance-Anforderungen

- Reduzieren von Vertragsstrafen und Schadenersatzforderungen
- Verringern von Fremdforderungen
- Kapitaleinsatz verbessern

- Zusätzliche Gewinnmargen durch Nachvermarktung
- Qualitätsverbesserung

Häufig entstehen finanzielle Verluste erst während der Umsetzung durch nicht vorhersehbare Ereignisse

- in Verträgen über einen längeren Zeitraum
- in der Zusammenarbeit mit Lieferanten und/oder Dienstleistern
- Anderes ...

Vertragsmanagement

- stellt die Wirtschaftlichkeit eines Projekts sicher
- Verbessert die Qualität der Leistungserbringung
- Sichert die Liquidität
- Verbessert die Transparenz
 - Risiken
 - Finanzen
 - Gegenmaßnahmen



Welche Risiken haben Gründer?

Risikokategorie

Geschäftstätigkeit

- Leistungserbringung
- Zahlungsbedingungen / Zahlungsausfall
- Schadensersatz / Vertragsstrafen
- Haftung

Eigene Verfügbarkeit

- Gesundheit
- Familie
- Zeit
- Stress

Weitere Parameter, z.B.

- Eigene Zahlungsfähigkeit
- IT / Hackerangriffe

Was ist zu tun, wenn ...

- ... die erbrachte Leistung vom Kunden nicht abgenommen wird?
- ... die Lieferung fehlerhaft ist?
- ... die Lieferung verspätet ist?
- ... Zahlungen ausbleiben?
- ... Zahlungen verspätet sind?
- ...
- ... Sie aus gesundheitlichen Gründen ausfallen?
- ... jemand in der Familie Ihre Hilfe braucht?
- ... sich die zeitliche Planung eines Projekts so verzögert, dass Sie keine Kapazitäten zur Abwicklung weiterer Aufgaben haben?
- ... Sie kurzfristig nicht an Ihr Konto kommen?
- ... Ihr PC/Laptop/Webseite gehackt wurde?
- ... Ihr Account gesperrt wurde?

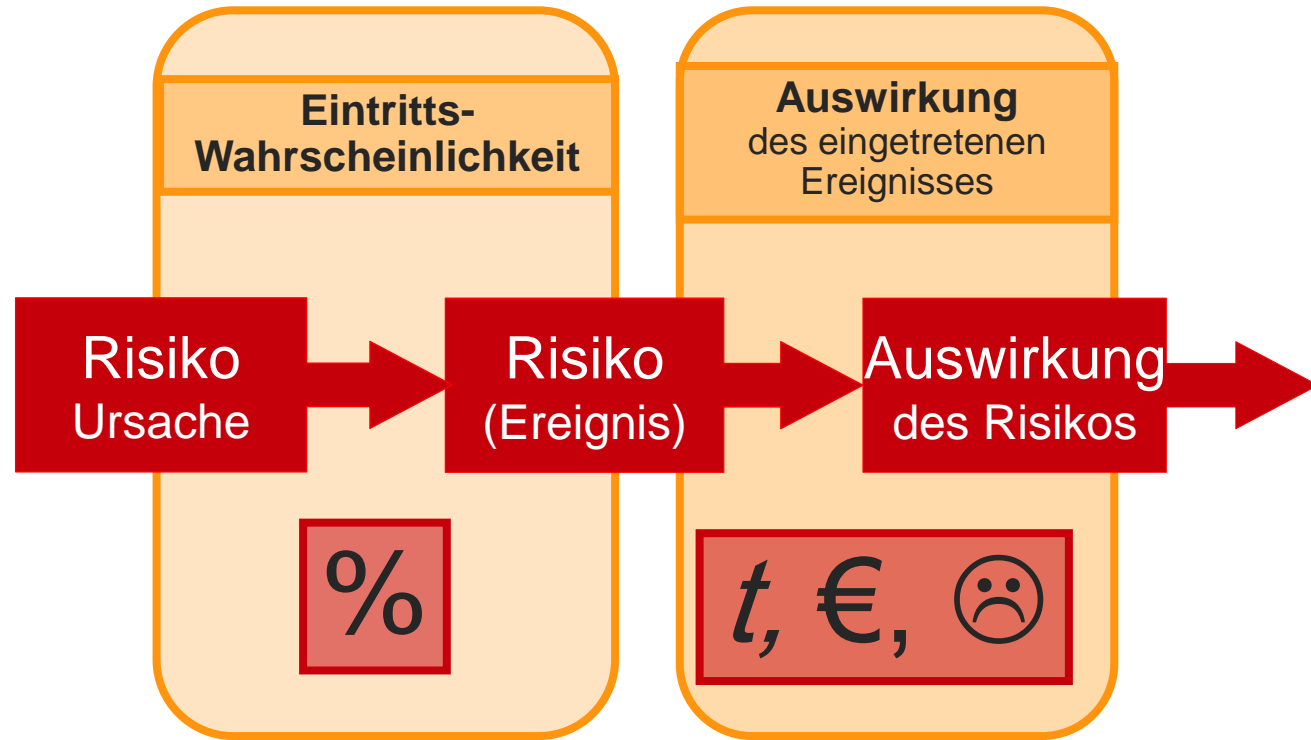
Maßnahmen, z.B.

- Bestimmungen in AGB
- Mit dem Kunden erarbeitete Leistungsbeschreibung
- Bonitätsprüfung
- Vorkasse/Anzahlung
- Nachbesserungsstrategie
- Forderungsstrategie
- Aufbau & Pflege von Netzwerken
- IT-Backup-Strategien
- Finanzielle Backup-Strategien zur Absicherung der Zahlungsfähigkeit



Vorgehen bei der Risikobewertung

- Risikoursache erkennen
- Wahrscheinlichkeit des Eintretens ermitteln
- Kosten bei Eintritt
- Auswirkung auf Geschäftsverlauf (Zeit, Geld, Image)
- Mögliche Gegenmaßnahme definieren
- Kosten der Gegenmaßnahme
- Risikostrategien festlegen



Dokumentieren der Risiken, Gegenmaßnahmen und Kosten in einem Register